U M ネットワーク

2011・11・20 ウサミ木工株式会社

今年も早いものであと1ヶ月となりました。

(年末／年始のお休み・出荷状況)

12月22日(木)	営業	道外便出荷最終日
12月23日(金祝)	営業	出荷業務はありません
12月24日(土)	営業	
12月26日(月)	営業	
12月27日(火)	営業	道内便出荷最終日
12月28日(水)	営業	出荷業務はありません
12月29日(火)	休業	
↓	↓	
1月6日(水)	休業	
1月7日(土)	営業	仕事始め/出荷初日
1月9日(月祝)	営業	出荷業務はありません

状況により出荷日が若干変更する場合があります。

第44回　大川家具 新春展

平成24年1月11日(水)・12日(木)

出展します。

都市部には家具店とＨＣの併設型などを出店する（名古屋市のホームプラザナフコ守山店）

ナフコ、本州出店強化

東海関東など来期以降、新店の8割

九州地盤のホームセンター（HC）大手、ナフコは本州への出店に注力する。2013年3月期以降、年15～20店出す新店のうち、8割を東海、関東地方などこれまで手薄だった地域に出す方針。九州では一定の店舗網を既に展開しており、コメリや地場HCとの競争が激化している。低価格な輸入家具などを武器に新たな地域を開拓し、売り上げ増を狙う。

これまでは新規出店のど出店地域を広げる。半数程度が九州だったが、12年3月期は計約15店のうち6割以上を九州以外に出す。10月に静岡、11月には和歌山に各県初の店舗を出した。今後は12月に三重、来年1月に静岡に2店目を出すなど、都市部には家具店とHC併設型など平方メートル程度の店舗や、約6600平方メートルの家具やインテリアに特化した店を出す。

北陸地方など中部地方など人口密度の低い地域では、生活用品やDIY（日曜大工）用品が中心の1000平方メートル程度の小型店で対応する。

同社の全289店（9月末時点）のうち、九州の店舗は約6割を占める。九州ではスクラップアンドビルドを進めつつ既存店の改装・増床に注力する。11年4～9月期は家具店や資材館を新たに設置するなど2店を増床、1店を改装開業した。11年10月～12年3月期もさらに1店の増床を予定している。

九州地方はコメリが07年から農業資材主体の小型店を中心に出しているほか、来春には家具専門店の「イケデ」が出店を予定しており一層の競争激化が見込まれる。同社の店舗は「開業から10年など運営期間の長い店舗が多い」（石田卓巳社長）といい、改装や増床で競合店に対抗する。

同社の12年3月期の売上高は前期比3・5%増の2250億円になる見込み。海外から直輸入家具の物流センターを持つが、今後、東日本地域に物流センターを新設することも検討している。12年3月期は前年比25%増、50億円程度の売り上げを見込む。

関東地方では島忠などが家具の販売を伸ばしている。専門性の高い商品を扱ってきた強みを生かして他地域でも需要を取り込む。北九州市に直輸入家具の物流センターを新設することも検討している。

〝家具業界にもある話です〟

問われる企業継承

惰性を止める風土に

オリンパスによる損失隠し、大王製紙の創業家の前会長による巨額資金借り入れ問題など、日本の企業統治（コーポレートガバナンス）が問われている。大王の場合、創業一族による企業支配が問題とされ、オリンパスは外部のチェックの働かない内向きな体質が批判されている。

2社とも特殊なケースと言え、市場では「やっぱり世襲は問題が多い」「社長の任期が長い会社は怪しい」といった見方が広がっている。企業が持続的に成長するにはどう引き継いでいくか、どんな組織づくりが重要か、改めて考えた経営者も多いはずだ。

とりわけ創業者や実力経営者ほど悩みは深い。日本電産が決算短信に事業等のリスクとして「当社社長である永守重信（氏）への依存」と記しているのは投資家などの間では有名だが、会長に就く人事を発表した。日経本紙では小さなベタ記事だったが、電子版ではページビューがその日の上位5番以内に入るほどの反響だった。普段ユニクロを利用している一般読者から投資家まで「ファストリの将来の後継者なのか」と話題を呼んだ。

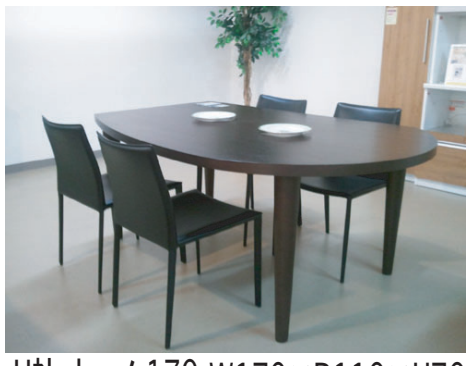
当の柳井社長の後継者についての発言を見ると、世襲にはやや否定的だ。「息子たちは能力も高く、人柄もいいと思う。ただ能力ときどき切り捨てたり、改良したりして成長していくことのできる水準の社員はいる。それを上回る力がないとファストリは切り盛りしていけない」としている。同時に過去の小売りの世襲人事につ

いてもうまくいっていないとの評価を下している。

経営学の大家、ピーター・ドラッカー氏は「昨日と違う今日、あした作るのがトップの仕事」としている。創業理念とそれを具現化した商品・サービスを受け継ぎながらも、時代ニーズに合わなくなれば、ばっさりと捨てる柔軟性や思考停止がまん延することだ。そのためには世間の物差しにとらわれない視点で社会をつかめる人材を作るか、外部から登用するしかない。同時にどんなに成功した日興の祖や創業者であっても絶対視させないチェック力も必要だ。

（編集委員　中村直文）

最近の店内展示例



H社 ホーム170 W170×D110×H70

H社　だんらん180φ　180φ×H70

M社シンフォニー180 A脚
W180×D90×H70

H社 十勝野200　W200×D90×H70

I社　シンフォニー150 B脚
W150×D90×H70

組み脚とはリビングとダイニングの両方に使えます

片方の脚がジョイントされてます。